

► REFORMA DE APP

Los factores políticos y fiscales que amenazan su viabilidad (p. 12)

► INFRAESTRUCTURA

La agonía aeroportuaria de Juliaca y Arequipa apunta a prolongarse (p. 16)

► INSPECCIONES MUNICIPALES

Los cambios que empiezan a cocinarse para las ITSE (p. 28)



Una mochila cada vez más pesada

La desgracia del Real Plaza Trujillo volvió a poner sobre la mesa la llamativa recurrencia de crisis de grandes dimensiones y de errático manejo que envuelve a las empresas de Intercorp. La reincidencia en viejos errores, una creciente confusión y la presión de los inversionistas estarían detrás de esta nueva respuesta fallida. (p. 10)

SEMANAeconómica

ESPECIAL

EQUIDAD Y DIVERSIDAD

- Las empresas peruanas que **están encontrando valor en la diversidad**
- El **avance de una equidad** que debe ir más allá de la capital
- La respuesta local a la **corriente internacional 'anti-woke'**
- La **adecuación de los beneficios corporativos** a una realidad más diversa

Cierre de publicidad:
3 de marzo

Fecha de publicación:
9 de marzo

Contacto comercial:
publicidad@se.pe



SE Índice

2 de marzo del 2024 | Año XXXIX | No SE 1951

LA VOZ DE SE Real Plaza no honró una promesa básica: brindar seguridad. La tragedia ha mostrado que ni la empresa ni las autoridades han estado a la altura.	8
SE DESTACA La desgracia del Real Plaza pone otra vez al grupo Intercorp en el ojo de la tormenta. El manejo de la crisis da cuenta de errores recurrentes.	10
SE DESTACA El gobierno quiere darle a ProlInversión un papel más protagonista. Lograrlo, sin embargo, supone superar obstáculos políticos y normativos.	12

Sectores y Empresas

INFRAESTRUCTURA Se alarga la agonía aeroportuaria del sur	16
MINERÍA Suspenseo inacabable	17
HOTELES Motor gastronómico	17
COMERCIOS Electrolux: "Electrolux fue la segunda marca que más creció en 2024"	18
LIDERAZGO EMPRESARIAL Ser o no ser	18
AGROINDUSTRIA Apuesta en frío	19
TECNOLOGÍA En la mira: Geti	19

Economía y Finanzas

EXONERACIONES TRIBUTARIAS Zonas no tan especiales	20
INVERSIONES Citi: "El Perú sigue siendo una prioridad [para los inversionistas]"	21
MICROFINANZAS Mypes con impulso	21
INVERSIONES Capitalaria: "El cliente peruano es más cauteloso que el chileno"	24
MERCADOS GLOBALES Claves para entender (y aprovechar) las movidas de Trump	24

Management

GERENCIA CISO: la nueva estrella del mercado	25
NEGOCIO Neo Consulting: "A partir de 2026, la marca Neo Consulting será absorbida"	26
GESTIÓN DEL TALENTO Liderar es acompañar, no vigilar	26

Legal y Política

LICENCIAS DE FUNCIONAMIENTO Los cambios que se cocinan para las ITSE	29
TRIBUTARIO Ahorro recortado	30



Movidas



FRANCISCO DÍAZ, hasta ahora gerente general de Pepsico Centroamérica Sur, es el nuevo gerente general del negocio de Alimentos de Pepsico Perú.



ERIKA PAGANI asumió como vicepresidenta y gerente general de CSK para el clúster *Latina South Pacific*, que reúne a Perú, Ecuador y Chile. Antes fue directora general de Pfizer Singapur.



GERMÁN URRUNAGA es el nuevo director general de Abai Perú. Trabajaba como director Comercial y de *Marketing* de Entel Connect Center.



MACALI MORA asumió como directora general de MSD Animal Health en Perú. Ejercía como directora regional de *Marketing* de Avicultura en la empresa.



EDUARDO DALY es el nuevo director general de Grupo Salinas en Honduras. Previamente, se desempeñó como director de Vinson Consulting en Perú.



JOSÉ CAYO RETIS es el nuevo director nacional de Ventas de Procter & Gamble. Era director de Ventas del Canal Moderno & *eCommerce* de la misma empresa.



SILVANA ROSSO, hasta ahora *corporate legal advisor* de Nestlé Chile, es la nueva directora Legal y de Asuntos Públicos de Nestlé Perú y Bolivia.



MILAGROS VILLENA es la nueva directora de Recursos Humanos de Sodexo Perú. Anteriormente, se desempeñó como gerente de Recursos Humanos de SGS para Latinoamérica.

SEMANAeconómica



Número SE1951

Lima, 2 de marzo del 2024

DIRECTOR Y GERENTE DE CONTENIDOS / Diego Chirinos Cané

EDITORES / Juan Rosales Arenas y Jaime Cordero

EDITOR WEB / Iván Álvarez

ANALISTA SENIOR / Marco Alva Pino, Alessandra Saavedra U., Junior Miani

ANALISTAS / Alba Ñaupas O., Jonathan Terranova V. Marisol Alvarado Bolívar,

Claudia Gutiérrez Coveñas, Edward Abarca

ASISTENTE DE REDACCIÓN / Tamara Ojeda Tarrillo

COMMUNITY MANAGER / Diana Yong

EDITORIA GRÁFICA / Martha Rodríguez Salazar

DISEÑO E INFOGRAFÍA / André Bedregal, Rubén Morales

FOTOGRAFÍA / Julio Cabana

COORDINADOR AUDIOVISUAL / Jean Carlo Llactahuaman

REALIZADOR AUDIOVISUAL / Italo Bernal Sanchez

GERENTE GENERAL / Carlos de la Rica

CHIEF REVENUE OFFICER / Ernesto Ferrini

GERENTE COMERCIAL CORPORATIVO / María Claudia Díaz Dulanto

JEFE DE CONTENT LAB / Eduardo Prado Estrella

JEFE DE MARKETING DIGITAL / Luis José Malásquez Lévano

EDITORIA DE NUEVOS PRODUCTOS / Jenny Varillas Paz

EDITOR DE ARTE / Rafael Torres MQ

ANALISTA DEL CONTENT LAB / Daniela Navarro

JEFE DE CALL CENTER / Martín Bringas

JEFE DE ADMINISTRACIÓN, TESORERÍA Y CONTABILIDAD / Rosmery de la Torre

PUBLICIDAD / Graciela Escobal, Ana Reyes, Malú Pérez

WEB TRAFFICKER / Mario Popuche

TELEMARKETING / Silvana Pulisci, Beatriz Díaz, Marcos Gonzalez

ADMINISTRACIÓN / Isela Vidalón, Peggy Yamashita, Victoria Albán

DISEÑO / Circle (Londres)

FOTOS INTERIORES / Getty Images, iStock, Andina, Presidencia



OFICINA DE REDACCIÓN / Av. Canaval y Moreyra 340 Piso 13, Lima 27, Perú

TELÉFONO / 213-0600

FAX / 444-5240

IMPRESIÓN / Editorial Supergrafica EIRL

Av. Manuel Telleria Vicuña 1615 Urb. Chacra Ríos Norte, Lima

DEPÓSITO LEGAL / 150105-95-0204

RUC / 20260510887

©Perú Económico S.A. Derechos reservados



SEMANA
económica

El texto del Código de Ética de esta casa editora está disponible en:
<https://semanaeconomica.com/etica>

Scotiabank®



¡Somos el puesto #8 en el **Ranking Great Place To Work Perú 2025!**

Este es un reconocimiento que refleja la pasión y energía de nuestros colaboradores y el compromiso de Scotiabank contigo y con el país.

Scotiabank. Hablemos en serio.



MENOS DISCURSO Y MÁS EMPATÍA

Ni la respuesta de Real Plaza ni la de las autoridades ha estado a la altura de una tragedia que dejó el lamentable saldo de seis muertos y más de 80 heridos. Muletillas discursivas, frases hechas y una total falta de empatía es lo único que hemos visto.

“Hemos activado todos nuestros protocolos”.

“Contamos con los más altos estándares”.

Estas son sólo dos de tantas frases hechas que, después de cada nueva crisis suscitada en el Perú, abarrotan los ya clásicos —y fríos— comunicados corporativos. Sin importar la industria, el origen del problema o —peor aun— la gravedad de sus consecuencias, las muletillas comunicacionales se repiten

una y otra vez, como producto de un *copy-paste*. Lamentablemente, la reciente tragedia del patio de comidas del Real Plaza Trujillo se convirtió en una nueva evidencia de ello.

Cuando más se necesitaba la empatía, la subsidiaria de Intercorp decidió optar por el lugar común y la frase hecha como primera respuesta a una desgracia que dejó como saldo a seis muertos y más de 80 heridos. Ciudadanos que acudieron a su centro comercial bajo la promesa tácita de la empresa de garantizar su seguridad. Y cuya tragedia nos recuer-

da que las empresas privadas no son inmunes a la precariedad y a la negligencia tan característica de muchas instituciones del Estado.

El errático manejo de la compañía sugiere que ni sus directivos ni sus asesores cayeron en cuenta de ello, cuando estalló la crisis. Preocupados por evitar frases que pudieran sugerir que la empresa asumía una responsabilidad penal, sus ejecutivos priorizaron salir a los medios de comunicación con un guión preestablecido y una baja dosis de humanidad. Por ejemplo, al cierre de esta edición ninguno de los máximos directivos de Real Plaza, de InRetail ni de Intercorp se habían hecho presentes en el lugar del fatídico derrumbe.

Es innegable que las autoridades judiciales y administrativas son las llamadas a tomar una decisión, según sus competencias, sobre las sanciones que enfrentará la empresa. Y está claro que para Real Plaza será muy difícil revertir la desconfianza que hoy pesa sobre la compañía. Pero la respuesta de las autoridades municipales y regionales tampoco estuvo a la altura.



Si a Real Plaza le faltó empatía, el alcalde de Trujillo y el gobernador de La Libertad mostraron su clara falta de autocrítica

Si a la empresa le faltó empatía, el alcalde de Trujillo, Mario Reyna, y el gobernador regional de La Libertad, César Acuña, mostraron una carencia total de autocrítica en sus primeras declaraciones sobre lo sucedido. Desde el “nosotros confiamos de buena fe en lo que presenta el privado” del primero hasta el evidente cálculo político del súbito arranque del segundo contra la empresa privada, la respuesta de las autoridades de la zona estuvo marcada por una clara intención de deslindar responsabilidad alguna.

A ello se sumaría, durante los siguientes días, una creciente ola de cierres de centros comerciales por parte de diversas municipalidades del país. *Malls* que, hasta el fatídico suceso del Real Plaza Trujillo, operaban a vista y paciencia de esas mismas autoridades sin mayor objeción.

La dramática pérdida de vidas y daños a la integridad de decenas de peruanos exige mucho más de las empresas del país y de nuestras autoridades. Menos discursos y menos *media training*. Más empatía y más sentido común. Eso es todo lo que se les pide. Pero, al parecer, incluso en tragedias tan grandes como esta el sentido común parece ser el menos común de los sentidos. ■



Exclusivo penthouse de 3 o 4 dormitorios
con vista directa al parque Melitón Porras,
Miraflores.

Cada rincón transmite lujo y distinción,
asegurando que vivas plenamente
y satisfecho.

**ULTIMO
DPTO**
EN VENTA

**Entrega
Junio 2025**

Dpto 501



Qué Pasó



1 INVESTIGACIONES. El Indecopi inició un proceso administrativo sancionador contra los responsables del colapso del techo del patio de comidas del Real Plaza Trujillo, tragedia que dejó seis fallecidos y más de 80 heridos. En paralelo, el Ministerio Público abrió una investigación preliminar contra Luis Alonso Santa María Torres, gerente y representante legal del centro comercial, por los presuntos delitos de homicidio culposo y lesiones culposas. Por su parte, InRetail, empresa matriz de Real Plaza, anunció la creación de un fondo de S/20 millones para atender a las familias afectadas. Tras el suceso, varias municipalidades inspeccionaron y clausuraron otros malls de Real Plaza en Lima y regiones del país.

2 REPUNTE. La inversión privada creció 2.6% en 2024, tras dos años de caídas sucesivas, informó el BCR. En el 4T24, el indicador aceleró su avance (5.8% interanual), impulsado por la inversión no residencial no minera (11.9%) y una mejora del componente residencial. En paralelo, la demanda interna creció 3.8%, respaldada por el gasto privado (3.4%) y público (5.3%). El consumo privado aumentó 4% en el 4T24, debido a mejoras laborales y una menor inflación.

3 PROYECCIÓN. El MEF elevó de 3.1% a 4% su proyección de crecimiento de la economía peruana para 2025. El titular del sector, José Salardi, señaló que el cumplimiento de este objetivo estará sujeto al cumplimiento de factores como una aceleración de la inversión privada y la ejecu-

ción de proyectos, mejores precios de los metales y el descenso del precio del petróleo. Por otra parte, adelantó que alistan para julio un *shock* de medidas para consolidar la confianza empresarial e impulsar la inversión privada.

4 MEDIDA. El gobierno oficializó que la tasa del *drawback* –mecanismo que permite a los exportadores recuperar los derechos arancelarios pagados por la importación de insumos– se mantenga sin variaciones. Mediante un decreto supremo, anuló la reducción progresiva de la tasa arancelaria, programada para bajar a 1% a fines de 2024 y a 0.5% desde julio de este año. La medida busca brindar estabilidad a las exportaciones peruanas frente a posibles restricciones comerciales a nivel global. El ministro de Economía y Finanzas, José Salardi, destacó que el esquema vigente continuará sin modificaciones para preservar la competitividad del sector exportador.

5 PROCESO. Telefónica del Perú presentó formalmente al Indecopi la solicitud para acogerse a un Proceso Concursal Ordinario (PCO), con el fin de refinanciar sus pasivos –principalmente la deuda tributaria y financiera– y asegurar su capacidad de pago sin afectar la prestación de servicios a sus más de 13 millones de clientes. Asimismo, la compañía inició las gestiones para el reconocimiento del PCO en Estados Unidos y aprobó un aumento de capital de S/334.4 millones. Por otra parte, su matriz reportó pérdidas por US\$51.3 millones, debido a la depreciación de activos en Hispanoamérica por US\$2,488 millones. ■



SEMANAeconómica

Cámara
Cámara Oficial de Comercio de España en el Perú

TECHO DE CRISTAL

LIDERAZGO SIN RETROCESOS

Acelerando la equidad en los directorios

13 MARZO AUDITORIO DEL BBVA



Violeta Orozco
CEO de Konecta Perú



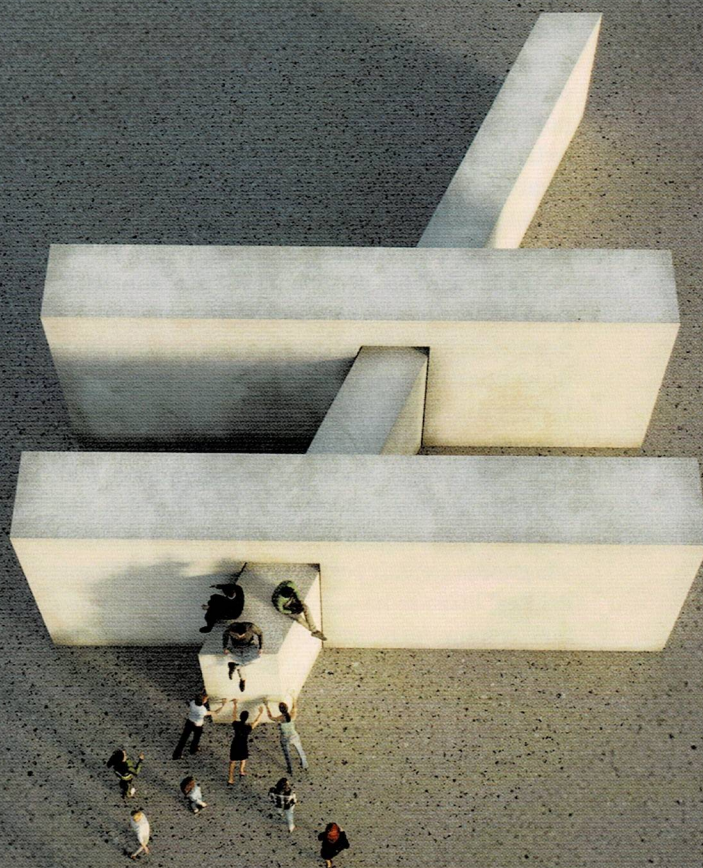
Elena Maestre
CEO de Telefónica y Presidenta
del Comité Igualdes de la
Cámara Oficial de Comercio
de España en Perú



Marcela Villavicencio
General Counsel de Repsol en el
Perú y miembro del directorio de
Refinería La Pampilla



Juana Mollo
Socia Líder de Human
Capital, Diversidad e
Inclusión de PwC Perú



Regístrate aquí



Con el respaldo de:



Konecta



BBVA

UNA MOCHILA CADA VEZ MÁS PESADA

La desgracia del Real Plaza Trujillo volvió a poner sobre la mesa la llamativa recurrencia de crisis de grandes dimensiones y de errático manejo que envuelve a Intercorp. La reincidencia en viejos errores, una creciente confusión y la presión de los inversionistas estarían detrás de esta nueva respuesta fallida.



POR ALBA ÑAUPAS O.

La tragedia vivida el pasado viernes 21 de febrero en el patio de comidas del Real Plaza Trujillo volvió a poner a una subsidiaria de Intercorp contra las cuerdas. A poco más de tres meses de la filtración de datos sensibles de decenas de miles de clientes de Interbank y una semana antes de que el gobierno peruano alertara sobre una presunta filtración de información personal de 3.9 millones de clientes de Inkafarma, el derrumbe del techo del centro comercial de Intercorp dejó el incomparable saldo de seis muertos y más de 80 heridos en Trujillo, e innumerables responsabilidades civiles y penales por determinar.

A la lamentable pérdida de vidas se sumarían, posteriormente, viejos errores de un *holding* que en tiempos recientes ha acumulado una mochila de reincidencias que pesa cada vez más. Y es que, si bien la desgracia del Real Plaza Trujillo es claramente un hito de una magnitud mayor, la nueva respuesta fallida revivió viejos vicios: creciente confusión, falta de información y de liderazgos, y un discurso que, en gran medida, apuntaría a anteponer los intereses y la presión ejercida por los inversionistas. “La crisis del Real Plaza se ha manejado como si fuera una más, con un interés particular por satisfacer, principalmente, las necesidades de los inversionistas”, reconoce una fuente de alto nivel de uno de los negocios clave de Intercorp, a la que accedió en exclusiva SEMANAeconómica y que prefirió mantener su identidad en reserva por no tener autorización para declarar sobre este tema.

Muchas voces, poca acción

La noche del viernes 21 de febrero, apenas conocida la noticia del colapso del techo del Real Plaza Trujillo, lo que primó en las oficinas y pasillos de Real Plaza, InRetail e Intercorp fue la creciente confusión. Diversas fuentes con conocimiento directo de lo vivido al

interior de estas organizaciones afirmaron a SEMANAeconómica que desde un primer momento faltó un consenso claro sobre el curso de acción a tomar. Una de las primeras ideas que se puso sobre la mesa fue grabar un video con un alto directivo, tal como se hizo en noviembre último con el CEO de Interbank, Carlos Tori, para encarar la crisis generada por la filtración de datos de clientes. También se evaluó el envío de los principales directivos a la zona del desastre, pero finalmente primó el temor de exponerlos a alguna medida judicial de flagrancia en su contra.

El camino finalmente elegido fue el de comunicados y vocerías con un libretto claro: ganar tiempo y diferir cualquier discusión sobre la responsabilidad penal de los hechos. El sábado 22, mediante un comunicado, el grupo expresó sus “condolencias” a las familias de las personas que habían perdido la vida en las instalaciones de una de sus empresas. El CEO de Real Plaza, Misael Shimizu, declaró lo mismo, de manera muy escueta, a través de una llamada telefónica con RPP: “en Real Plaza lamentamos profundamente lo ocurrido y expresamos nuestras más sinceras condolencias”, dijo el ejecutivo.

Los diferentes discursos, la falta de información clara sobre lo sucedido —tal como en el caso de Interbank y, más recientemente, de Inkafarma— y las dudas de Real Plaza en el manejo de la crisis agravaron el problema. La indignación pública creció a medida que se iban conociendo más detalles de la gravedad de la tragedia y crecían las especulaciones respecto a sus causas. Al interior de Real Plaza y del *holding*, entre tanto, se sumaba a cada vez más personas a la discusión sobre los siguientes pasos a seguir: consultores de comunicación, asesores legales e incluso representantes de otras unidades de



negocio del grupo. Tal fue la confusión que los directivos de Intercorp incluso habrían discutido las acciones a seguir con sus pares de otros grandes conglomerados peruanos, con quienes suelen discutir temas de interés y trascendencia común. Todo un caos interno que, para el coordinador del Diplomado Internacional en Comunicación Corporativa de ESAN Graduate School, Miguel Antezana, da cuenta de una clara ausencia de liderazgos.

Otras fuentes del grupo, sin embargo, apuntan a una explicación más de fondo: que la errática respuesta a la crisis sería producto de la presión de los inversionistas, quienes demandaron urgentes respuestas desde el lado financiero. “Son ellos quienes pidieron que se cuantifique el daño al negocio, por eso es que se anuncia el fondo de S/20 millones para los afectados”, afirmó una de las fuentes a las que accedió esta revista en exclusiva.

Más allá de la reputación

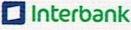
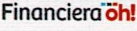
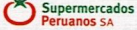
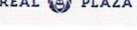
La recomendación habitual ante una crisis es centralizar los mensajes en un único portavoz que transmita los mensajes con solvencia, pero poco de eso se vio en el caso del Real Plaza. Además de Shimizu, en representación de Real Plaza e Intercorp han declarado públicamente la gerente de operaciones de Real Plaza, Garlet Rodríguez; el director de Asuntos Corporativos de InRetail Pharma, Hernán Malpartida; y la abogada penalista Romy Chang, cuya tarea, según fuentes consultadas por SEMANAeconómica, sería lograr acuerdos en torno a las indemnizaciones e incluso arreglos extrajudiciales con las víctimas y sus familiares.

El gerente general de Real Plaza dio una entrevista en vivo al programa ‘Punto Final’, de Latina Televisión, la noche del domingo 23, donde evitó hablar de responsabilidades. “No fue una entrevista que diera confianza o seguridad. Parecía que tenía un guión preparado, que los abogados le recomendaron qué palabras no decir y el nerviosismo era evidente”, remarca el docente de Marketing de la PUCP, Andrés Macara-Chvili.

También fue cuestionada la elección del medio, dado que la presidenta del directorio de Latina, Cayetana Aljovín, integra el directorio de Interbank. “Optar por dar declaraciones en un medio vinculado al grupo empresarial puede interpretarse como una estrategia de control informativo, lo que afecta la credibilidad del mensaje y genera sospechas de parcialidad”, apunta el docente de Reputación Corporativa de USIL, Eduardo Venegas.

Sanciones contra empresas del Grupo Intercorp ante Indecopi*

Entre 2021 y 2025

	 Sanciones	 Multas (en UIT)
 Interbank	1,477	2,479.7
 Financieraöh!	392	258.6
 Supermercados Peruanos SA	100	123.8
 Innova Schools	74	41.5
 PROMART HOME CENTER	40	46.5
 Inkafarma	9	4
 Mifarma	9	6.3
 REAL PLAZA	6	18.5

*Sólo se consideran los procedimientos que han sido sancionados en segunda instancia. En este conteo no se consideran el procedimiento iniciado por Indecopi contra Real Plaza por el colapso del techo de su patio de comidas en Trujillo ni tampoco la sanción impuesta por la Comisión de Protección al Consumidor contra Interbank por cobros duplicados.

Fuente: Mira a quién le compras - Indecopi

“La crisis se ha manejado con un interés particular por satisfacer, principalmente, las necesidades de los inversionistas”

En todo caso, el reputacional es sólo uno de los frentes que preocupa a Intercorp y a su subsidiaria. El impacto no sólo se sintió sobre la operación de Real Plaza Trujillo, que previsiblemente quedará cerrada por un buen tiempo. Al cierre de esta edición, una serie de municipalidades del país clausuraron seis sedes de Real Plaza y el patio de comidas de sus malls en Huánuco y Piura. Y el Indecopi, que en los últimos cuatro años ha emitido más de 2,000 sanciones de diversa índole contra empresas de Intercorp, inició un procedimiento administrativo sancionador de oficio.

Además de las multas, indemnizaciones y compensaciones, Real Plaza deberá ahora responder a los locatarios de sus malls afectados por los cierres. Así, calcular el impacto de la desgracia sobre el negocio aún resulta prematuro. “Este tipo de acontecimiento tiene múltiples incidencias jurídicas: hay consecuencias penales, en el ámbito administrativo municipal y desde la perspectiva de protección al consumidor”, advierte el socio gerente en Diez Canseco Abogados, Robert Venero.

Ante las consultas de esta revista, Real Plaza dijo estar “comprometida en brindar una solución rápida a todos los afectados” y que su primera preocupación “es la atención” de estos. Respecto a los acuerdos extrajudiciales o acciones legales por parte de las víctimas, la empresa indicó ser respetuosa “de las decisiones que cada familia tome”. ■

¿LA HORA DE PROINVERSIÓN?

La promesa de una sinergia inédita entre el Ministerio de Economía y Finanzas y ProInversión volvió a poner sobre la mesa la necesidad de que la agencia retome el rol protagonista que supo tener hace más de un lustro. Pero la resistencia política y los límites fiscales emergen, por ahora, como obstáculos difíciles de sortear.



POR EDWARD ABARCA Y JONATHAN TERRANOVA V.

La designación de José Salardi como titular del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) ha prometido fortalecer la relación entre dicha cartera y ProInversión hasta niveles no vistos. Prueba de ello es el reciente anuncio de una nueva reforma para las Asociaciones Público Privadas (APP), con la cual el MEF busca encumbrar a la agencia y convertirla en el ente rector del sistema, confiriéndole la condición de concedente frente al inversionista privado. “Queremos que ProInversión sea dueño de los proyectos [en todas sus etapas]”, destacó su nuevo director ejecutivo, Luis Del Carpio, en una reciente entrevista con SEMANAeconómica (SE1950). Pero, aunque en el sector infraestructura la idea sea vista con buenos ojos, una serie de complicaciones podrían obstaculizar tal reforma, al menos en los términos anunciados por el MEF y ProInversión.

La búsqueda del MEF

A ojos del MEF, esta reforma empoderaría el sistema de APP, debilitado en la última década. El ministro Salardi y el director ejecutivo de ProInversión han expresado públicamente su deseo de utilizar esta modalidad, por ejemplo, para el Tren de Cercanías Lima-Ica y las postergadas Línea 3 y Línea 4 del Metro de Lima, dejando de lado el famoso esquema de gobierno a gobierno (G2G). “Bajo un proceso de licitación de APP conducido por ProInversión se esperaría que la adjudicación [de las líneas 3 y 4] pueda concretarse en 18 meses”, afirmó la agencia estatal a SEMANAeconómica, a través de una respuesta institucional.

La pretensión de que la agencia estatal asuma el control de los proyectos de APP, más allá de la fase de adjudicación, re-

sulta positiva para el mercado. “No tiene sentido tener una agencia especializada sin mayor injerencia en la ejecución”, remarca el *associate partner* de Infraestructura de EY Perú, Camilo Carrillo. Sin embargo, tal cambio exigiría a la vez una mayor entrega de recursos a ProInversión. “El equipo tiene una capacidad grande para estructurar y sacar adelante proyectos. Pero [con la reforma] va a requerir más presupuesto”, advierte el socio de Philippi, Prietocarrizosa, Ferrero, DU & Uría, Ronald Fernández.

Así, la reforma del sistema podría acarrear dos efectos: uno positivo y otro más adverso. El primero sería quitarle “una gran carga de trabajo a los sectores que no tienen personal capacitado en APP”, como señala el docente de ESAN y experto en supervisión de infraestructuras concesionadas, David Villegas. El segundo y más problemático sería la fuerte oposición que podría surgir en las demás instituciones. Y es que los diversos ministerios

y gobiernos subnacionales ven en los proyectos de infraestructura un importante capital político. “En reuniones donde se propuso que ProInversión sea el

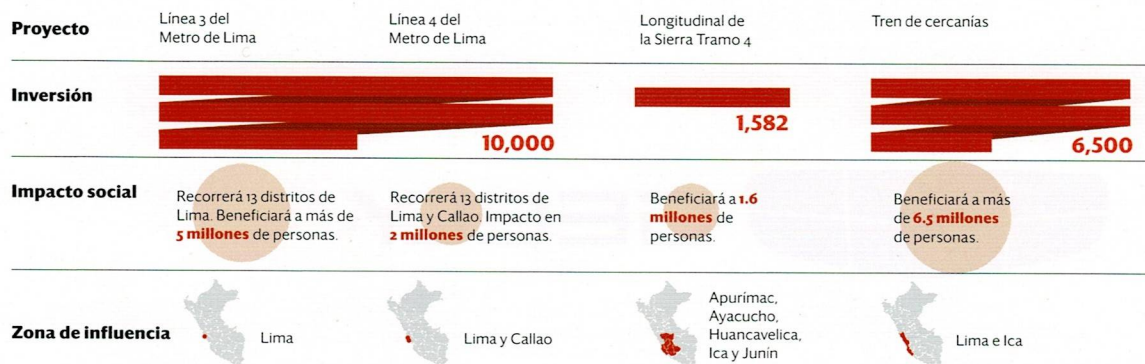
concedente, he escuchado a ministros negarse rotundamente a ceder los proyectos, que son el núcleo de sus sectores. Políticamente es inviable”, dice un funcionario del sector que pidió guardar reserva de su identidad por temas de confidencialidad.

El componente político no es menor, ya que el MEF y ProInversión han elegido el camino del Congreso —y sus inevitables negociaciones— para viabilizar su reforma, descartan-



Proyectos clave en la mira de ProInversión para lanzar vía APP

En millones de US\$



Fuente: MTC - ProInversión - El Peruano

do una delegación de facultades legislativas. En entrevista con *El Comercio*, el director ejecutivo de la agencia estatal, Luis Del Carpio, reveló que ya conversó con diferentes bancadas para presentar el proyecto de reforma antes de medio año. “Es una decisión política. Si pasa por el Congreso, esa reforma va a ser un ‘Frankenstein’. Pueden pedir, incluso, dar opinión favorable a las adendas”, advierte a SEMANAeconómica un ex director de la Dirección General de Política de Promoción de la Inversión Privada (DGPIIP) del MEF que, durante su gestión, negoció con el Legislativo.

Contrapartida fiscal

La compleja situación fiscal del país también plantea dudas sobre la posibilidad de acelerar la promoción de las APP; sobre todo, si estas no se acomodan a las restricciones presupuestarias multianuales de mediano plazo. “Será necesario trabajar con las áreas encargadas de las proyecciones macroeconómicas y del presupuesto del MEF para que se puedan programar adecuadamente los compromisos financieros”, anticipa el ex director de la DGPIIP del MEF, Ernesto López Mareovich.

Si bien es recomendable impulsar proyectos como la Línea 3 y la Línea 4 del Metro a través de una APP, en lugar de un G2G, ello supondría asumir importantes riesgos fiscales. Al ser servicios masivos, estos proyectos tienen un importante componente cofinanciado. La potencial inversión de alrededor de US\$10,000 millones que requerirían las dos líneas, por ejemplo, se acerca al gasto total de inversión pública registrado en el 2024 (\$/50,000 millones). “Tenemos una restricción presupuestaria complicada, que continuará en los próximos años”, recuerda el ex ministro de Economía y Finanzas, Alonso Segura.

Un contexto fiscal como el actual obligaría a

“En reuniones donde se propuso que ProInversión sea el concedente, he escuchado a ministros oponerse rotundamente”

ProInversión a lanzar al mercado los proyectos de APP de forma gradual. Esto desentonaría con el discurso del ministro Salardi, que muestra optimismo sobre el escenario de ingresos. Y la consecuencia sería una sobreestimación de las proyecciones para los siguientes años. De hecho, además de la reciente revisión al alza de la proyección de crecimiento de ingresos por recursos ordinarios (SE1949), el MEF ha elevado su proyección de crecimiento del PBI a 4%. “No se deben alejar de supuestos razonables para, artificialmente, generar espacio para mayor gasto”, advierte Segura.

En cuanto al déficit fiscal, la proyección se mantuvo en 2.2% para este año, a pesar de que el indicador trepó a 3.7%. A juzgar por las proyecciones del Focus Economics Consensus Forecast, el déficit no llegaría a 2.2% hasta 2027. “Las APP deben ser congruentes con el cumplimiento de las metas fiscales. Incluso si se levantan recursos mediante endeudamiento, en el momento que se devengue ‘correrá’ contra el déficit”, anticipa el ex titular de MEF, Luis Miguel Castilla.

Consultado sobre estas cuestiones, el MEF aseguró que no considera tomar deuda ni aumentar el déficit para cubrir los gastos de APP. “Una ventaja de las APP es evitar, justamente, la presión fiscal no sólo en los años en que se ejecuta el proyecto, sino también durante la realización de los pagos o cofinanciadas. Cada APP debe pasar por un análisis de capacidad presupuestal, que permite priorizar estos gastos dentro de la programación multianual”, argumentó dicha cartera.



CITYRAY LLEGA A PERÚ CON TECNOLOGÍA SEMIAUTÓNOMA

Geely presentó el Cityray 2025, su nueva SUV con diseño innovador y tecnología avanzada, consolidando su presencia en el mercado peruano.

El pasado 20 de febrero, Geely realizó el lanzamiento oficial de su nuevo modelo Cityray 2025 en el BTH Hotel San Borja, marcando un nuevo hito en su expansión en el mercado peruano. En un evento que reunió a ejecutivos, medios especializados y entusiastas del mundo automotriz, la marca presentó su más reciente SUV, un modelo que combina un diseño moderno con tecnología de vanguardia para responder a las nuevas exigencias de los conductores. Con líneas aerodinámicas y una silueta imponente, el Cityray refleja la evolución del diseño de Geely, incorporando elementos de sofisticación y deportividad en un solo vehículo.

Este modelo destaca por su equipamiento avanzado, que incluye manejo semiautónomo (ADAS nivel 2) para una conducción más segura y asistida, 6 *airbags* de serie, sunroof panorámico y un motor 1.5 7DCT, que optimiza el rendimiento sin sacrificar eficiencia. Su éxito en preventa, con 140 unida-

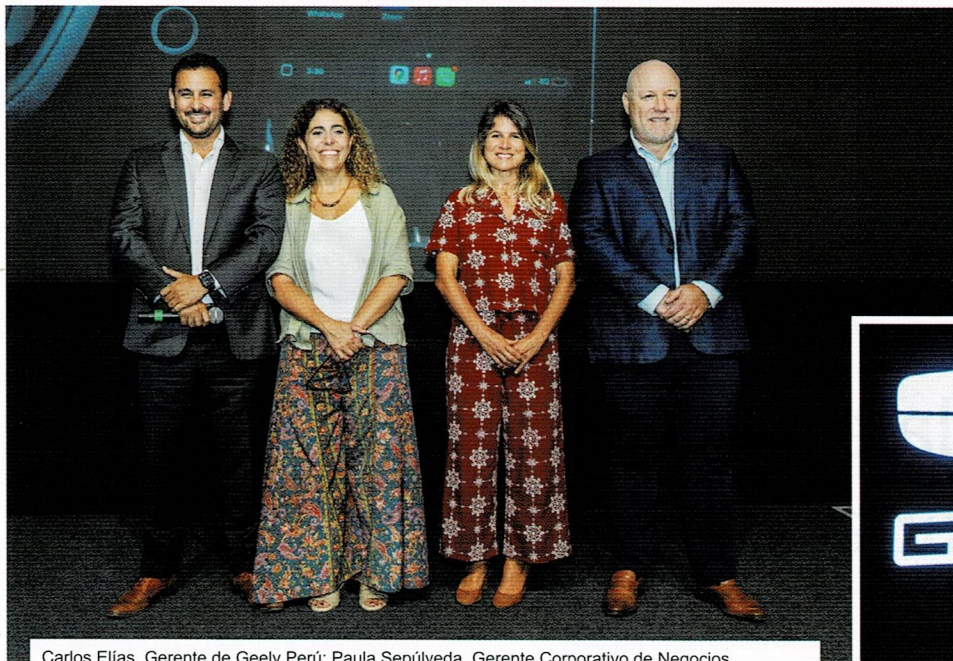
des vendidas antes de su presentación oficial, reafirma la confianza del mercado en la propuesta de la marca y en su apuesta por la movilidad inteligente. Además, es la primera vez que esta tecnología se ofrece en el mercado peruano a un precio competitivo, desde \$19,990, haciendo del Cityray una opción accesible dentro del segmento de SUVs tecnológicas.

Durante el evento, Carlos Elias, Gerente de Geely Perú, e Iván Sánchez, Jefe de Marketing, resaltaron la importancia del Cityray en la estrategia de crecimiento de la marca.

Con este lanzamiento, Geely fortalece su presencia en el competitivo segmento de SUVs, ofreciendo un equilibrio entre innovación, seguridad y confort. ■



Carlos Elias,
Gerente de
Geely Perú.



Carlos Elías, Gerente de Geely Perú; Paula Sepúlveda, Gerente Corporativo de Negocios de Gildemeister Perú-Chile, Sofía Mulánovich, Embajadora de Geely Perú y surfista peruana profesional; y Frank Lazo, Gerente General de Gildemeister Perú.



Sofía Mulánovich, Embajadora de Geely Perú y surfista peruana profesional.



Luis Amaya, Sub Gerente de Control de Gildemeister, y Pablo Choy, Jefe de Ventas de Tienda Geely Principal



Antonio Ilamoja, Jefe de Suscripción de Quálitas; Macarena Pando, Ejecutiva Comercial de Quálitas; José salmo, Gerente de Negocios de Quálitas; Jesús Revilla, Gerente General de Automotores Inca; y Alejandro Pagaza, Jefe Comercial de Geely



Iván Sánchez, Jefe de Marketing de Geely Perú.

Sectores y Empresas

INFRAESTRUCTURA

Se alarga la agonía aeroportuaria del sur

Todo apunta a que la solución definitiva a la situación crítica que viven los aeropuertos de Juliaca y Arequipa se seguirá postergando. Y eso pone en serio riesgo sus operaciones.

La adenda al contrato de concesión que se requiere con urgencia para implementar una nueva pista de aterrizaje en el Aeropuerto Internacional Manco Capac (Juliaca) y ampliar el terminal de pasajeros del Aeropuerto Internacional Rodríguez Ballón (Arequipa) deberá esperar una nueva prórroga, tras 10 años sin solución. El 3 de marzo era la fecha límite para iniciar un trato directo entre el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) y Aeropuertos Andinos del Perú (AAP), concesionario de ambos aeropuertos. Pero, según pudo conocer SEMANAeconómica a través de fuentes con conocimiento directo de las conversaciones, las partes se reunirán recién esta semana para fijar un nuevo plazo del trato directo.

Las condiciones actuales de ambas infraestructuras no son óptimas para atender el alto flujo de pasajeros que reciben. La entrega de la concesión del Segundo Grupo de Aeropuertos a AAP, en 2011, tuvo como base una proyección de 2.3 millones de pasajeros para 2024; hoy, sin embargo, estos reciben 4.1 millones (ver gráfico). Dicho incremento desbordó la capacidad del terminal de Arequipa y llevó a un estado crítico la pista del

El flujo real de pasajeros de estas plazas duplicó al previsto por el Estado para el 2024

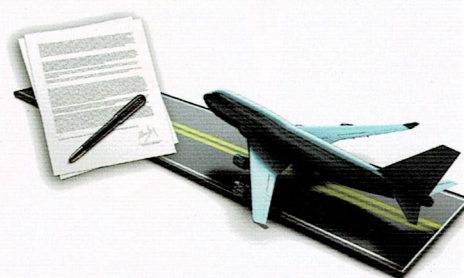
de Juliaca que, además, tiene problemas estructurales de humedad. Aunque en esta última se han realizado reparaciones, el riesgo de cierre es cada vez mayor y exige un cambio de pista definitivo. En 2022, por ejemplo, el MTC dispuso su cierre temporal por 10 días para ejecutar rehabilitaciones más profundas.

La urgencia, sin embargo, se topa ahora con una barrera legal. El contrato de concesión contempla un modelo de financiamiento de pago por disponibilidad, mientras que las obras en la pista de Juliaca requieren una inversión de US\$200 millones. De acuerdo con una fuente enterada del problema al que accedió esta revista, el cambio de este modelo a uno de remuneración por hitos constructivos es clave para que el proyecto logre el financiamiento bancario.

Lo cierto es que la necesidad de una adenda se discute desde 2014, “pero hubo una alta rotación de funcionarios y no se dimensionó la emergencia”, reconoce a SEMANAeconómica una de

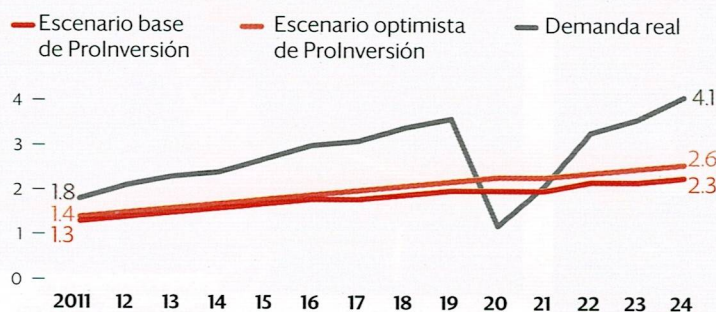
las fuentes antes citadas. Recién en 2024, frente al inminente cierre del aeropuerto de Juliaca, las conversaciones tomaron carácter de urgencia. El MTC propuso al concesionario ir a un trato directo —previo al arbitraje— para agilizar los acuerdos. “Se espera que la modificación al contrato pueda suscribirse a fines de julio de 2025”, dijo ProInversión a esta revista.

Los problemas vigentes generan retrasos de vuelos, cancelaciones y afectan la experiencia del turista, en un escenario en el que el turismo receptivo aún se mantiene lejos de las cifras de 2019 (SE1945). “Necesitamos conectividad para impulsar la competitividad. Si no, el flujo de turistas no crecerá al ritmo que debería”, advierte el analista de Comex Perú, Marcelo Hualqui. (EAA/ASU)



Segundo Grupo de Aeropuertos del Perú

Evolución de demanda real de pasajeros vs. demanda proyectada (pasajeros en millones).



* Aeropuertos de Arequipa, Juliaca, Ayacucho, Tacna y Puerto Maldonado. Bajo concesión de Aeropuertos Andinos del Perú (AAP)

Fuente: AAP

MINERÍA

SUSPENSO INACABABLE

El reciente anuncio con el cual la norteamericana Newmont Corporation comunicó la postergación –ahora indefinida– de su inversión en Yanacocha. Sulfuros vuelve a sembrar dudas sobre la esperada ampliación de las operaciones de la minería en el Perú. Yanacocha Sulfuros, proyecto de oro y cobre cuya inversión estimada asciende a US\$2,500 millones, tiene como fin extender la vida útil de la mina Yanacocha, más allá del 2040. El proyecto viene siendo aplazado desde 2022, pero esta vez la compañía ha indicado

que le dará prioridad a aquellos que sean más rentables; un atributo en el que Yanacocha no destaca.

Yanacocha Sulfuros demanda una mayor inversión de capital, ya que implica explotar un yacimiento a profundidad, como recuerda el ex viceministro de Minas, Augusto Cauti. El factor social y comunitario es otro que juega en contra. En la reciente decisión habrían influido las malas experiencias de la firma en otros proyectos, como Conga y Cerro Quilish, de acuerdo con el líder de minería y metales de EY Perú, Marcial García.

A todo ello se suma que la estrategia de Newmont se decanta ahora por el desarrollo de proyectos principalmente auríferos, a raíz de la adquisición

de la australiana Newcrest, en 2023. “Con esa compra, formó el conglomerado más grande de una empresa minera de oro”, agrega Cauti.

La problemática local del sector minero, que continúa golpeado por plazos extensos en los trámites, conflictos sociales y minería ilegal, también habría pesado en la decisión. “Es un análisis de riesgo país. Es complicado competir con Australia, Canadá y EE.UU.”, dice el socio de García Sayán Abogados, Edgardo Portaro.

Pese a la incertidumbre, aún resulta difícil descartar del todo Yanacocha Sulfuros. “Es una postergación natural en proyectos mineros, por el ciclo económico de los minerales.

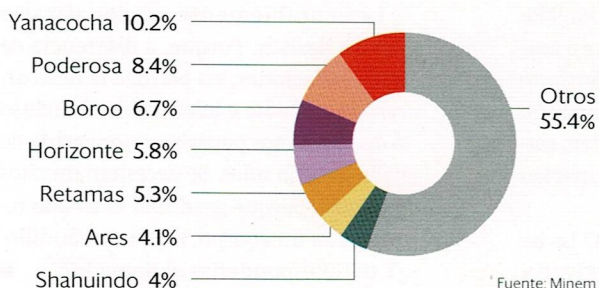
No lo vemos como algo particularmente contingente, pero evidentemente no es la mejor noticia, porque está en la cartera del Minem”, sostiene el asociado

senior en Rebaza, Alcázar & De Las Casas, David Baracco.

Hoy, Yanacocha es la principal productora de oro del país (ver gráfico). Sin la ampliación, la vida útil de la mina será de aproximadamente 10 años. Newmont invertirá US\$1,800 millones en la construcción de dos plantas de tratamiento de agua, que permitirán la continuidad de sus operaciones, además de “gestionar la última etapa de operaciones y actividades de cierre de manera segura y responsable”, según indicó la minera, a través de un comunicado. (CGG)

Sin la ampliación, la vida útil de Yanacocha bordea los 10 años

Producción de oro por empresa en el 2024



Fuente: Minem



Cetty

HOTELES

MOTOR GASTRONÓMICO

Los restaurantes siguen cobrando fuerza dentro del negocio hotelero. La que alguna vez fue una unidad complementaria se ha convertido en un motor de crecimiento importante, que puede llegar a representar el 30% de la facturación total. “Se convirtieron en destinos gastronómicos por sí mismos”, asegura Carlos Molina, gerente general de ibis Lima Larco Miraflores, que está por lanzar Voga.

Desde hace un tiempo, los empresarios hoteleros han empezado a cambiar el enfoque de sus restaurantes. Su público objetivo siguen siendo los huéspedes,

pero ahora quieren atraer más público de fuera al local. “Hemos tratado de cambiar la mentalidad de la gente, que no sientan que entrar a comer al restaurante de un hotel es más caro, que encuentren un costo-beneficio adecuado”, dice el CEO de Costa del Sol, Sergio Rivas.

El cambio ha contribuido a sostener el negocio de los hoteles durante las épocas de menor ocupación y les ha permitido elevar sus ingresos por encima de lo estimado.

“El 2024, esta unidad creció un poco más del 20% por el lanzamiento de Saya. Este año esperamos crecer entre 10 y 15%”, estima la directora comercial y de Marketing Premium Brands de Accor, Clavel Garibay.

Los auspiciosos resultados han motivado que las empresas que proveen servicios de alimentos y bebidas a hoteles em-

piecen a reforzar sus equipos. “Hemos agregado un gerente de división hotelera por el crecimiento que hemos venido teniendo”, cuenta Juan Diego León, director de la división de hoteles de Aramburú Matriz, grupo gastronómico que opera el restaurante Isidro Bistró Limeño en el Hyatt Centric. Para mantener frescos los conceptos de sus establecimientos, cambian las cartas dos veces al año o invitan distintos chefs por temporadas.

Los restaurantes siguen preparando aperturas dentro de las cadenas hoteleras en las que ya operan. Por

ejemplo, Costa del Sol está replicando su restaurante Paprika en el hotel que tendrán en el nuevo aeropuerto Jorge Chávez. Por su parte, BTH está buscando alianzas con marcas reconocidas para sumarlas a sus hoteles. “Sumamos Rosa Mezcal y estamos avanzando negociaciones con dos nuevas marcas –bar y restaurante– que potenciarán nuestra propuesta de valor”, indica el director fundador del Grupo BTH, Mario Figueroa.

Finalmente, algunas empresas ya comenzaron a exportar su marcas propias de restaurantes. “Abrimos restaurantes en el Iberostar de Aruba. Van tres y en los próximos meses abriremos dos más. Además, nos gustaría exportar la marca Kimo”, señala León. (ASU)

"Electrolux fue la segunda marca que más creció en 2024"

Ana Vernaza, gerente general para la región Andina de Electrolux, revela que la marca sueca de 'electro' creció por encima del 50%. La categoría de lavado tuvo una demanda mayor a la esperada.



Electrolux

La meta de Electrolux para el 2024 era crecer 30%. ¿Esa meta fue alcanzada?

Electrolux fue la segunda marca de 'electro' que más creció durante 2024, con un 55% en valor de ventas y 56% en volumen.

¿Cómo se logró crecer a ese ritmo?

Decidimos trabajar mucho en la planeación, que es clave para el Perú, porque tiene una condición diferente a otros países, en términos de voltaje y vatios. Entonces, el portafolio de Perú es exclusivo para el país. Si hay sobreventa, no hay a qué países quitarle; y si nos quedamos con el exceso, no tenemos a dónde mandarlo. Muchas veces un exceso de inventario es un problema de caja.

¿Qué categorías fueron las más retadoras en el mercado peruano?

Crecimos en todas las categorías, principalmente en refrigeración. En lavado, sin embargo, fue retador. No porque el consumidor no haya adquirido el producto, sino por la falta de abastecimiento de todas las marcas en general. El mercado demandó mucho más lavado de lo que históricamente demandaba, por la CTS y el invierno.

¿A cuánto asciende hoy el marketshare de Electrolux?

Llegamos al 7.7% de share en línea blanca. Si tomamos en cuenta sólo las categorías donde participamos, [llegamos] a 16%.

Electrolux está construyendo una planta en Brasil. ¿Qué sinergias generará con la operación peruana?

Es una planta de refrigeración y congeladores. Nos da la posibilidad de abastecernos de diferentes lugares. Además, la posibilidad de adaptar esos productos a las necesidades del mercado peruano es mucho más sencilla teniendo la planta dentro de la misma región.

¿Qué expectativas tienen para este año?

Esperamos crecer por encima del 20%. Tenemos 16 lanzamientos muy interesantes para este 2025. (AÑO)

LIDERAZGO EMPRESARIAL

Ser o no ser



Rubén Sánchez,
CEO del Grupo San Antonio

Si los empresarios decidimos involucrarnos en política, no servirá de nada hacerlo solos. El país requiere un equipo, no otro caudillo más.

La frase más recurrente que leo en el último tiempo, siendo ejecutivo y exponiéndome tanto en redes sociales, es: "deberías participar en política". En un país con el nivel de políticos que tenemos —salvo contadas excepciones—, buscamos desesperadamente candidatos con integridad y profesionalismo. Lo que más nos frena a muchos de esos "convocados", sin embargo, es el rechazo absoluto a la corrupción.

Cualquier profesional con principios sabe que, en el Perú, la política destruye. Desde la clasificación PPE (persona políticamente expuesta) hasta el veto en asociaciones, en este país participar de la política convierte a cualquiera en un paria. Por eso, no resulta extraño que sólo ingresen aquellos con nada que perder; suicidas en busca de un botín, donde muchos comparten los mismos intereses.

¿Cuáles son los riesgos de entrar en política? Lo he pensado: sueldos más bajos que en el sector privado,

exposición al peligro al enfrentar la corrupción, presión familiar y el estigma de haber trabajado en el Estado. Para que un ejecutivo entre en política, en pocas palabras, debe tener su vida económicamente resuelta y no depender del ingreso estatal. Además de contar con hijos adultos e independientes, para no comprometer su estabilidad.

Más allá de querer un mejor país para mis hijos, creo que, si los 'buenos' no hacemos algo, si no nos involucramos, estaremos condenados. Este pensamiento es un "llamado", un ronroneo persistente que sólo quienes tienen vocación de servicio entienden. Como en la religión o las fuerzas armadas, no se elige, simplemente se siente.

Lamentablemente, racionalizarlo lleva a desistir. Porque, a diferencia de otras vocaciones, en política la destrucción es evidente e irreversible. E incluso si decidiéramos participar, no serviría de nada hacerlo solos. Se necesitan muchos 'buenos', porque gestionar el Estado requiere de un equipo, no de un caudillo. ¿Y tú? ¿Responderías al llamado? ■

APUESTA EN FRÍO

Las exportaciones de fruta congelada se recuperarán este año, tras un retroceso de 8% en 2024, de acuerdo con las cifras del Sistema de Inteligencia Comercial ADEX Data Trade.

Durante el 2024, los altos precios de los cultivos impulsaron resultados récord en agroexportaciones, por encima de los US\$12.000 millones. Por este motivo, los exportadores decidieron priorizar la venta de frescos, explica el exdirector de Agrorural, Marco Vinelli. Con una situación de precios normalizada, los congelados recuperarán espacio, estima el presidente de la Asociación de Gremios Productores Agrarios del Perú (AGAP), Gabriel Amaro.

El mango –que ha impulsado el mercado de congelados debido al exceso de producción (SE1947)–, los arándanos y las fresas serán los cultivos con mayor demanda, anticipa el *Regional Export Manager* de Hortifrut, Juan José Gamarra.

Además, es posible que este año aumente el volumen de exportación a Asia, ya que el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SenaSA) continúa avanzando en el cierre de protocolos fitosanitarios para la exportación de arándano, mango y palta congelada a China, acota el presidente del Comité de Frutas y Hortalizas de Adex, Elkin Vanegas.

Los retos logísticos representan un desafío para la industria. La cadena de frío requerida por los congelados está siendo afectada por la congestión en los puertos del norte, lo que aumenta los costos de flete. “Para agilizar, algunos clientes prefieren enviar los productos a través del puerto del Callao, pero eso agrega un flete interno de US\$2.000”, dice Vanegas. A ello se suman las dificultades en el transporte refrigerado desde las zonas agrícolas a los puertos, cuenta Gamarra. (CGC)



Capital levantado
US\$150,000

TECNOLOGÍA

En la mira Geti

Con ocho años en el mercado latinoamericano, esta *startup* chilena de inteligencia competitiva para *e-commerce* busca consolidar su operación en el Perú y expandirse a otros países. En sus planes para este año está Colombia y, más adelante, México (CGC)



Fernando Contreras,
CEO & Co-founder



Daniel Povedano,
COO & Co-founder



Alex Sáez Arias,
CTO & Co-founder

MODELO DE NEGOCIO

Geti ofrece una plataforma SaaS (*Software as a Service*) para *retailers* y marcas. Esta recopila información de distintos espacios de *e-commerce* y *marketplace*, y pone a disposición del usuario un análisis con variables comparativas como precio, tiempo y costo de despacho, promociones, productos más vendidos, posicionamiento de marca, entre otras. Entre sus clientes están Mercado Libre, Falabella, Softys, Tecnofarma, Superpet, Sodimac y Coca Cola.

Rondas de inversión

En miles de US\$

Ronda	Fecha	Monto
Ronda semilla	2017	30
Fondos de la Corporación de Fomento de la Producción*	2019	120

*Agencia de Gobierno de Chile

Fuente: Geti

EXPANSIÓN

Entre 2017 y 2019, Geti levantó US\$150,000 entre fondos privados y estatales. Hoy, su facturación supera el US\$1 millón. Aunque en 2024 registró una caída de 35%, el resultado fue motivado por una desaceleración del mercado. Para 2025 planean recuperar su crecimiento promedio anual de 60%. “El objetivo es entregar información a cualquier empresa, independientemente del tamaño”, señala el cofundador y CEO de Geti, Fernando Contreras.

PLANES

Geti tiene operaciones locales en Chile y el Perú. En este último cuenta con clientes desde 2021, pero abrió su oficina recién en 2024. Este año, su foco es construir un equipo comercial y consolidar su presencia. “Perú es uno de los países que más ha crecido en *e-commerce*, con 15%. Ya está en los US\$15,000 millones”, explica Contreras. En el corto plazo, la empresa planea continuar su expansión a nuevos países. Comenzará este año en Colombia y posteriormente aterrizará en México.

Economía y Finanzas

EXONERACIONES TRIBUTARIAS

Zonas no tan especiales

El MEF se muestra ahora a favor de crear zonas económicas especiales con 0% de IR. Pero su nueva postura empieza a despertar dudas comerciales y fiscales entre distintos actores.

El arribo del nuevo ministro José Salardi a la cartera de Economía y Finanzas ha marcado un giro en la política del Ejecutivo respecto a las Zonas Económicas Especiales (ZEE). A diferencia de la postura difundida por su antecesor, José Arista, el ministro Salardi se ha mostrado abiertamente a favor de impulsar ZEE que ofrezcan 0% de Impuesto a la Renta. Ello a pesar de que la experiencia muestra que un tratamiento tributario preferencial no basta para impulsar el comercio.

Según ComexPerú, las cuatro ZEE actualmente activas en el Perú apenas son responsables del 0.11% del total exportado en 2024 (ver mapa). “El tratamiento tributario escapa para efectos de lo que realmente se necesita”, explica su gerente de Estudios Económicos, Rafael Zacnich. De acuerdo con el IPE, el 90% de las actividades que se desarrollan en las ZEE están, más bien, vinculadas a la importación.

La tarea pendiente para que las ZEE funcionen parece ir por otro lado y sería similar a la que se necesita abordar para el nuevo modelo de administración privada que se propone para, por ejemplo, Chancay. En principio, la infraestructura tiene que acompañar. Osinergmin ya ha advertido que los cortes de electrici-

La anunciada apuesta por las ZEE genera preocupación en torno a la sostenibilidad fiscal

dad en Chancay son 68% más frecuentes que en el Callao. Y la zona carece de accesos adecuados, teniendo en cuenta que proyectos importantes como la vía Chancay-Chancayllo y el Serpentin Pasamayo-Variante están recién en sus etapas iniciales. “Sin estos avances, la zona no podrá desarrollar su capacidad”, advierte Zacnich.

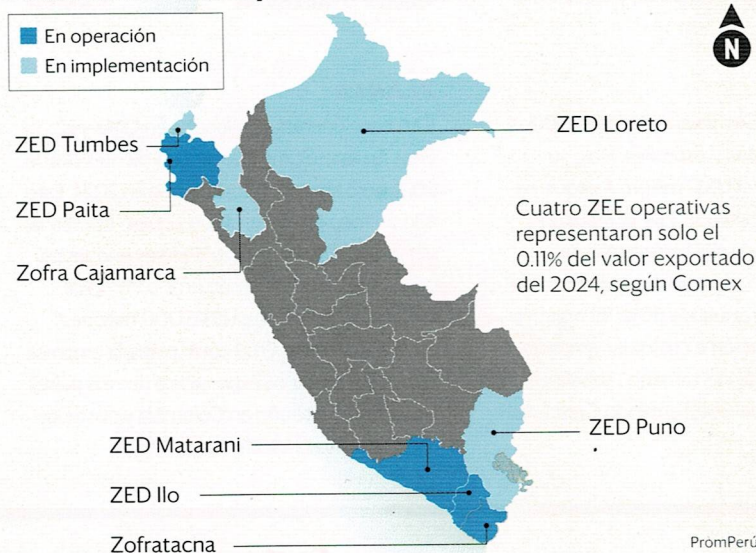
La apuesta por las ZEE genera, por otro lado, dudas en torno a la sostenibilidad fiscal. En su

reciente reunión con el MEF, el presidente del Consejo Fiscal, Alonso Segura, expresó esta preocupación. Recalcó que agregar más exoneraciones tributarias sería “inconsistente” con el presunto compromiso del gobierno de reducir el déficit fiscal. Tanto Segura

como el también ex titular de MEF, Carlos Oliva, consideran que el IR mínimo a aplicarse debería ser de 15%. Esta tasa es la misma que contempla el Pilar II de impuesto mínimo global; una iniciativa de la OCDE que también plantea riesgos, pues las multinacionales que se instalen en una ZEE con 0% de tasa podrían terminar pagando esos impuestos en otras jurisdicciones.

El impacto posible de la aplicación del Pilar II, sin embargo, tendría matices. Según Ronald Vargas, socio de Deloitte, la tasa se aplicaría únicamente a multinacionales que facturen más de 750 millones de euros por año. Mientras Gabriela Haro, directora de Tax & Legal de PwC Perú, considera que existen mecanismos para mantener algunos incentivos fiscales. “Al calcular la tasa efectiva y aplicar las reglas que permiten ciertos ajustes, es posible reducir la base gravable y evitar o minimizar ese cobro adicional. El verdadero riesgo es que, si se otorgan estos incentivos y, luego, el Pilar II se masifica, puede generar conflictos con tratados bilaterales o acuerdos de estabilidad jurídica previamente firmados”, afirma Haro. (JTV) ■

Zonas económicas especiales en Perú



Difusión

"El Perú sigue siendo una prioridad [para los inversionistas]"

Frederico Pinto, *Latam Head of Global Network Banking* de Citi, anticipa que, pese a los retos políticos, los inversionistas locales y extranjeros seguirán apostando por el país.

¿América Latina sigue siendo atractiva para la inversión?

Latinoamérica no tiene guerras y, aunque cada país tenga sus temas, buena parte de ellos tiene instituciones fuertes y marcos regulatorios que permiten invertir. Eso me sugiere que hacia adelante la región seguirá atrayendo inversiones.

¿En la región, hoy qué tan importante es el Perú para los negocios de Citi?

Para nosotros es uno de los países más relevantes, con crecientes oportunidades, en un ambiente donde también hay muchos retos. El Perú sigue siendo una prioridad y tiene muchos atributos para atraer a inversionistas peruanos y extranjeros. No vemos que los temas de aranceles vayan a crear retos importantes

¿Qué sectores del Perú interesan más a los inversionistas?

Los sectores vinculados a la infraestructura y, en particular, la energía eléctrica, que genera mucha tracción en la economía. La minería se mantiene como un sector interesante, que también genera una dinámica económica muy positiva para el país.

¿Qué tanto pesan hoy los riesgos políticos en las decisiones de inversión?

La volatilidad política es parte de la democracia y la seguimos de cerca, pero eso no cambia nuestro compromiso de largo plazo con el país. También, a pesar de los retos [políticos], los inversionistas locales y extranjeros han encontrado formas positivas de sostener el crecimiento de sus negocios en Perú. Ninguno de nuestros clientes nos ha dicho que no va a invertir en el Perú.

¿Surgirán más multilatinas?

La expansión de las multilatinas seguirá donde haya sentido económico. Su compromiso con la región no ha cambiado de manera relevante. A diferencia de otras regiones, en Latinoamérica la percepción de oportunidades está mucho más cercana del corazón y el bolsillo de los dueños de las empresas. Los clientes peruanos con los que me reuní siguen mirando las oportunidades afuera, en los mercados donde les parece que tienen mejores condiciones. (MAP)



SEMANAeconómica

MYPES CON IMPULSO

El financiamiento a las micro y pequeñas empresas (mypes) empezó con buen pie el 2025. Para el resto del año se espera una expansión moderada, mientras la microfinancieras siguen enfocadas en controlar la morosidad en sus carteras.

Por lo pronto, las mypes se vienen mostrando optimistas y activas en la demanda de créditos para atender la campaña escolar, que —según explica el gerente de la División de Estrategia y Finanzas de Financiera Confianza, Víctor Blas— representa alrededor del 20% de las ventas anuales

de las mypes dedicadas a la venta de útiles escolares, uniformes y servicios educativos. Walter Rojas, gerente central de negocios de Caja Cusco, confirma que las mypes han empezado el año activas y optimistas, lo que ya se refleja en números positivos.

Caja Piura, por su parte, espera un crecimiento moderado en sus colocaciones, pues está concentrada en mejorar la calidad de sus créditos. Así, su proyección apunta a terminar el año con una expansión de su cartera del 7%, mientras que Financiera Confianza

prevé un crecimiento de 10%.

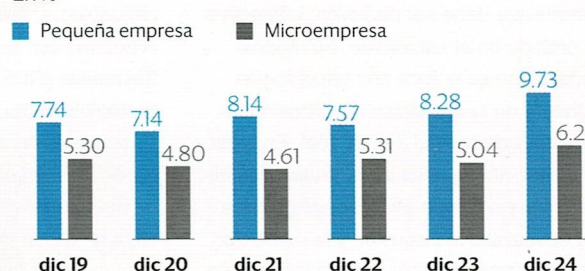
La morosidad representa un freno para una expansión más agresiva del crédito en el segmento mype. Si bien los números mejoraron en el 2024, aún se mantienen elevados (ver gráfico). Las microfinancieras esperan que este año las estrategias de control de riesgos que han desplegado, sumadas a la mejora del entorno económico, permitan seguir reduciendo la mora.

Entre las medidas implementadas están la optimización de los procesos de admisión de clientes, un seguimiento y control reforzado de las carteras, y el fortalecimiento de la gestión de recuperación de créditos. "Nuestro equipo de riesgos viene trabajando modelos de scoring para la cartera minorista", detalla Liliana Lescano, jefa de Producto de Caja Piura.

Pese a los riesgos, el sector espera un año positivo, de la mano de un crecimiento del PBI de alrededor de 3% y una oferta más focalizada. Si bien es poco probable que las tasas de interés del segmento mype disminuyan significativamente este 2025, ciertos grupos de clientes accederían a mejores condiciones, destaca Blas. "Tenemos tasas preferenciales para los mejores clientes", confirma Lescano. (MAP)

Se prevé que la morosidad de las pymes siga cayendo este 2025

Morosidad en los créditos a micro empresas y pequeñas empresas



Fuente: SBS



UPC + MINERVA: UNA ALIANZA PARA RE-EVOLUCIONAR LA EDUCACIÓN SUPERIOR EN EL PAÍS

La UPC da un paso decisivo hacia el futuro, consolidando su liderazgo y transformando la educación superior en el país.

La educación es un proceso dinámico que evoluciona constantemente. La Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC) lo ha entendido desde su fundación con la implementación de modelos disruptivos que desafían las formas tradicionales de enseñanza. Ahora, al incorporar la metodología educativa de Minerva, la UPC reafirma su compromiso con la excelencia y la formación de profesionales preparados para enfrentar un mundo en constante cambio.

Como la primera universidad en el Perú en adoptar este enfoque innovador, la UPC da un paso adelante en la transformación de la experiencia de aprendizaje. Minerva, reconocida por su modelo educativo revolucionario, es creadora de la universidad más innovadora del mundo, según el Ranking WURI 2024. Su enfoque no solo desarrolla habilidades técnicas, sino que también promueve el pensamiento crítico, la resolución de problemas y la adaptabilidad en contextos complejos.

Esta alianza permitirá que los estudiantes de la UPC accedan a un método de enseñanza basado en el desarrollo de competencias integrales, que combinen conocimientos, habilidades, valores y actitudes. Más allá de la formación académica, se busca preparar ciudadanos responsables y resilientes, capaces de generar impacto positivo en la sociedad.

Minerva se basa en la idea de que el aprendizaje debe ser dinámico, interactivo y centrado en el estudiante. Su modelo pedagógico se enfoca en metodologías activas y en la aplicación de conocimientos a situaciones del mundo real. En lugar de clases magistrales tradicionales, los estudiantes participan en sesiones guiadas por el análisis, la discusión y la resolución de problemas prácticos, lo que les permite desarrollar un pensamiento ágil y adap-



Edward Roekaert, rector y CEO de la UPC exponiendo

table. Además, el aprendizaje basado en competencias asegura que cada estudiante adquiera habilidades transferibles que serán esenciales en su futuro profesional.

“Estamos entusiasmados de ofrecer a nuestros estudiantes una estrategia educativa que los prepara para enfrentar los desafíos del futuro con creatividad, compromiso y visión global. A través de esta metodología, podrán trabajar en proyectos alineados con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), integrando el desarrollo sostenible en su crecimiento profesional y su contribución a la sociedad”, señaló Edward Roekaert, rector y CEO de la UPC.

Esta iniciativa refuerza el compromiso de la UPC con una educación orientada al impacto real en la sociedad. En un contexto de cambios acelerados, la

universidad responde con una propuesta que prioriza la innovación, la flexibilidad y la excelencia académica. De esta manera, sus egresados estarán preparados para asumir roles de liderazgo en distintos sectores, aportando soluciones innovadoras y sostenibles a los desafíos globales.

Con la incorporación de Minerva, la UPC demuestra una vez más que educar no es solo transmitir conocimientos, sino también fomentar la generación de nuevas ideas y soluciones a problemas reales. Así, la UPC reafirma su identidad como una universidad que rompe paradigmas, impulsa la evolución de la educación superior y fortalece su modelo centrado en el estudiante, consolidándose como referente en innovación educativa en el Perú. ■



/imagina:

UPC se une a Minerva para re-evolucionar la educación en el Perú

La UPC es la primera institución de educación superior peruana en adoptar el modelo educativo de Minerva, creadora de la universidad más innovadora del mundo, según el WURI Ranking 2024.

Conoce más aquí:



UPC

exígete, innova

"El cliente peruano es más cauteloso que el chileno"

José Riveros, *product owner* de Capitaria Perú, detalla la preferencia del inversionista peruano por *commodities* como el oro y el cobre. La *fintech* de *trading* considera que el mercado local aún está poco desarrollado.



Capitaria Perú

¿Cómo ve al mercado peruano respecto al *trading* y la negociación de CFD?

El peruano está menos familiarizado con inversiones no tradicionales, pero seguramente se irá adecuando. En cuanto a *fintech*, está menos desarrollado en comparación con Chile o Colombia. Es conservador a la hora de probar un producto de este tipo y, en general, a invertir a través de *fintech*.

¿Qué activos o mercados son los más operados por sus clientes en el Perú?

Al peruano le gusta operar *commodities* como oro y cobre, están más familiarizados por su matriz exportadora. Otro mercado

que normalmente es atractivo, en línea con Latam, es la renta variable de EE.UU.

¿Han identificado cambios en el perfil del inversionista peruano?

Ya era un instrumento que interesaba al peruano, pero movimientos del mercado como las elecciones de EE.UU. hicieron que el oro rompa máximos históricos. Eso amplificó la tendencia para poder aprovechar el contexto. En Chile, por otro lado, van más por las divisas y operan el dólar/peso para aprovechar oportunidades; y también ven las criptomonedas. El peruano en general habla de 'criptos', pero menos que en Chile.

Respecto al apalancamiento. ¿Lo usan con más prudencia?

El peruano es un poco más cauteloso y ocupa menos apalancamiento que el cliente chileno. El oro no permite un nivel de apalancamiento tan agresivo como las divisas y el peruano busca no estar tan apalancado.

¿Cómo ven el trabajo con *influencers* financieros?

En Chile hemos trabajado con algunos *influencers*, en Perú no. Hoy, a nivel de estrategia, no tenemos nada planeado con *influencers*, pero puede ser una alternativa más adelante. No nos cerramos a eso. (JTV)

MERCADOS GLOBALES

Claves para entender (y aprovechar) las movidas de Trump



Klaus Kaempfe,
Director ejecutivo de Soluciones
de Portafolio de Credicorp Capital

Si queremos ver las oportunidades de inversión que abre el accionar del presidente de EE.UU., necesitamos analizarlo bajo una escala distinta.

Pensar que las acciones del presidente de Estados Unidos, Donald Trump, son aleatorias y antojadizas es como pensar que la tierra es plana porque nosotros la vemos así. Para entender que la tierra es redonda tenemos que alejarnos. Del mismo modo, para entender a Trump tenemos que ver sus movimientos bajo una escala distinta.

Dos claves de las acciones de Trump son el déficit fiscal y el déficit en cuenta corriente. Estados Unidos lleva años con un déficit fiscal sostenido sobre el 5% del PBI (6.4% en 2024). Mientras en 2008 su deuda era 40% de su PBI, hoy representa cerca del 100%; casi tanto como al finalizar la Segunda Guerra Mundial y, de no hacerse nada, podría llegar a 125% en 10 años. El problema es que el pago de intereses sobre esta deuda subió al doble desde 2019, con lo que hoy este monto representa 3.1% del PBI.

El aumento se debe a que el país ha contraído más deuda, pero también a los incrementos de tasas de la Fed. Haciendo matemática simple, vemos que el 3.1% podría incluso subir a 4.5%, en la medida que el gobierno renueve su deuda a las tasas actuales. Ahora mismo, la recaudación total del gobierno de Estados Unidos es de 17.1% del PBI del 2024; es decir que casi el 20% del ingreso del gobierno termina sólo pagando deuda.

Cortar puestos de trabajo en el gobierno, cortar la ayuda humanitaria, terminar con la guerra en Ucrania, reducir el apoyo a la OTAN y poner aranceles parecen todas medidas de un imperio en decadencia, que tiene que lamer sus heridas para intentar seguir dando batalla. Estamos viendo cómo el resto del mundo viene rentando más que la bolsa de Estados Unidos en 2025 y esto se da más por una salida de inversiones de ese país que por el crecimiento de los demás.

Hoy, se espera que China, Latinoamérica y Europa continúen siendo los líderes de las bolsas internacionales. Aunque, dado lo cerca que estamos de los máximos en esos mercados, la recomendación es aprovechar las eventuales caídas de estos para comprar. ■

GERENCIA

CISO: la nueva estrella del mercado

El Chief Information Security Officer ha dejado de ser sólo un líder técnico y, de a pocos, empieza a ganar peso dentro del C-Level. Su rol es cada vez más demandado por el mercado.

El oficial de ciberseguridad o CISO (*Chief Information Security Officer*) está dejando de ser un actor exclusivo del área de Tecnología (TI) de las empresas peruanas. Acorde con la proliferación de los riesgos en su ámbito, la posición gana cada vez más importancia en las estructuras corporativas. En algunas forma parte de la gerencia de Riesgos, mientras que en otras empieza a consolidarse, de a pocos, dentro del C-Level. “Está cobrando mayor relevancia en los comités de auditoría interna, porque es un ente independiente. Se busca que la función de seguridad sea independiente a la de TI”, explica el socio de Tecnología y Ciberseguridad de PwC, Alexander García.

La tendencia es global y responde tanto a la acelerada adopción de nuevas tecnologías como a la consiguiente presión por robustecer constantemente la ciberseguridad. El perímetro de acción del CISO ya no se limita al *software* corporativo, sino que incluye ahora el resguardo de instalaciones industriales, como fábricas y fuentes de energía. “Las líneas de producción y las plantas son automatizadas. Esa es una puerta de entrada [de ciberataques] y hay que cuidarla”, advierte el gerente global de Transformación Digital de Grupo AJE, Ricardo Arbocco.

La relevancia de estas responsabilidades ha hecho del CISO una posición estratégica. Además de las capacidades técnicas, se les demanda ahora conocer a profundidad su negocio y el de los socios comerciales

¿En qué medida participa el CISO de su organización de manera activa en las siguientes áreas?

% de empresas

Elabora el planeamiento estratégico de inversiones en ciberseguridad con el CFO

47%

Reporta y se reúne periódicamente con el directorio

46%

Supervisa el despliegue de tecnología e infraestructura

45%

El Chief Information Security Officer todavía no está plenamente involucrado en la toma de decisiones del negocio.

Fuente: Encuesta de PwC The 2025 Global Digital Trust Insights

de la empresa. Y las habilidades de comunicación, negociación y pensamiento estratégico se han convertido en requisitos del puesto, pues el CISO enfrenta el reto de dialogar con *stakeholders*, gerentes de línea y la alta dirección. “Los directorios

Las nuevas exigencias del puesto y la alta demanda han elevado los salarios de los CISO

no sólo establecen lineamientos, sino que demandan un programa de ciberseguridad sólido y se mantienen plenamente informados sobre su gestión”, cuenta el CISO y *chapter lead* de Riesgos No Financieros de Prima AFP, Juan Luis Morales.

En esa línea, el equipo de ciberseguridad también debe adaptarse a un CISO que compagina el liderazgo del área con funciones ejecutivas. Por ejemplo, Grupo AJE duplicó su equipo, incorporando perfiles *senior* para robustecer sus líneas de defensa. En otras compañías, el CISO incluso colabora con las áreas de Recursos Humanos para hacer planes de capacitación del talento interno en ciberseguridad. “Tenemos que entrenar profesionales que tengan esta habilidad doble: la técnica y la directiva”, remarca el Chief Security Officer de BBVA Perú, Antonio Ávila.

Estas nuevas exigencias del puesto, junto a la escasez de talento en ciberseguridad que aqueja al Perú y la creciente demanda están elevando las remuneraciones de los CISO. Hoy, el salario de un CISO fluctúa entre S/20,000 y S/35,000 mensuales, dependiendo del tamaño de la empresa, según el *managing partner* de Stanton Chase, Álvaro Bellido. (MAB) ■



Cetty Images

"A partir de 2026, la marca Neo Consulting será absorbida"

Daniel Falcón, CEO de Neo Consulting, comparte en exclusiva los pormenores del *deal* que llevará a la consultora peruana a ser absorbida por la división de consultoría de la multinacional Andersen.



Neo Consulting acaba de anunciar que pasará a formar parte de la multinacional Andersen, en el marco del relanzamiento de Andersen Consulting. ¿Cómo se tomó esta decisión?

Ellos nos contactaron, nos explicaron el relanzamiento y lo analizamos durante más de un año. Vemos que, para consolidar nuestra presencia regional y expandirnos globalmente, tenemos que hacerlo con una empresa muy fuerte en el mundo. Andersen tiene oficinas de 170 países. Y hay más de 20 consultoras empezando con nosotros [dentro de Andersen]. Ahora podemos trabajar con empresas en Corea, España, EE.UU., etcétera.

¿Neo Consulting desaparecerá como tal?

Este año tenemos las dos marcas. A partir de 2026, dejará de existir la marca Neo Consulting. La empresa sigue, la marca es la que será absorbida. Seremos Andersen Consulting en los países donde nos encontramos.

¿La propuesta de valor tradicional de la consultora también se transformará?

Los últimos 15 años nos dedicamos a trabajar la *data* de nuestros clientes para generar más ventas. Ahora, tenemos una oferta –que lanzaremos en Perú en abril– con la cual veremos la transformación de las empresas. Veíamos una parte –*data para marketing*– y ahora veremos transformación digital, de negocio, capital

humano, ciberseguridad y sostenibilidad.

Además, tendremos un refuerzo en inteligencia artificial, porque tenemos empresas en EE.UU. y en Asia creando productos que podremos lanzar en Perú.

¿Qué objetivos perseguirán durante su primer año de operación bajo el paraguas de Andersen?

Buscamos un 40% de crecimiento en ventas [producido] por el aumento de servicios que tendremos con nuestros negocios actuales. También mantener el *ebitda* en 20% y, después, ingresar a nuevos mercados. Esperamos entrar a proyectos en EE.UU. y Europa y consolidar lo que tenemos en México, Chile, Colombia y Perú. (MAB)

GESTIÓN DEL TALENTO

Liderar es acompañar, no vigilar



Ximena Cuadros,
Gerente de la División de Estrategia de
Personas de Mibanco

Un buen líder debe saber cuándo intervenir y cuándo dar un paso atrás para permitir el desarrollo de su equipo.

El liderazgo efectivo no se trata de supervisarlos todo ni de desentenderse cuando el equipo necesita apoyo. Se trata de hallar un equilibrio entre ambos. En su afán de garantizar resultados, sin embargo, muchos líderes están cayendo hoy en día en la trampa del *micromanagement*.

A simple vista, esto suena a sinónimo de compromiso, pero en realidad es una señal de desconfianza. Cuando un líder interviene en cada paso, el mensaje es claro: "no confío en que puedas hacerlo por ti mismo". Y esa falta de confianza frena el desarrollo del equipo.

Según cifras de Gallup, el 75% de los empleados que trabaja bajo *micromanagement* extremo reportan altos niveles de estrés y un 55% considera dejar su empleo en los próximos dos años. Cuando cada decisión es revisada o corregida, la creatividad y la iniciativa desaparecen. En

lugar de proponer soluciones, las personas prefieren sólo esperar instrucciones.

Ser un líder presente no significa vigilar, sino acompañar y empoderar. Estar disponible para resolver dudas, brindar orientación y ofrecer *feedback* sin intervenir en cada detalle; eso es lo que marca la diferencia. De acuerdo con un estudio de *Harvard Business Review*, por ejemplo, las organizaciones con culturas de confianza y autonomía son un 30% más innovadoras y retienen mejor a su talento.

El verdadero desafío será, entonces, encontrar el equilibrio entre brindar apoyo y permitir que las personas tomen sus propias decisiones; que puedan aprender y crecer. La comunicación clara, la escucha activa y la creación de espacios de retroalimentación constructiva será clave en ese camino.

Desarrollar un liderazgo basado en la confianza fortalecerá a los equipos y, a la vez, potenciará los resultados. Porque la verdadera presencia no está en el control, sino en la capacidad de inspirar, guiar y empoderar a los demás para que den lo mejor de sí.

SE

Evento

Cultura y liderazgo en la era de la IA

Construyendo las organizaciones del futuro

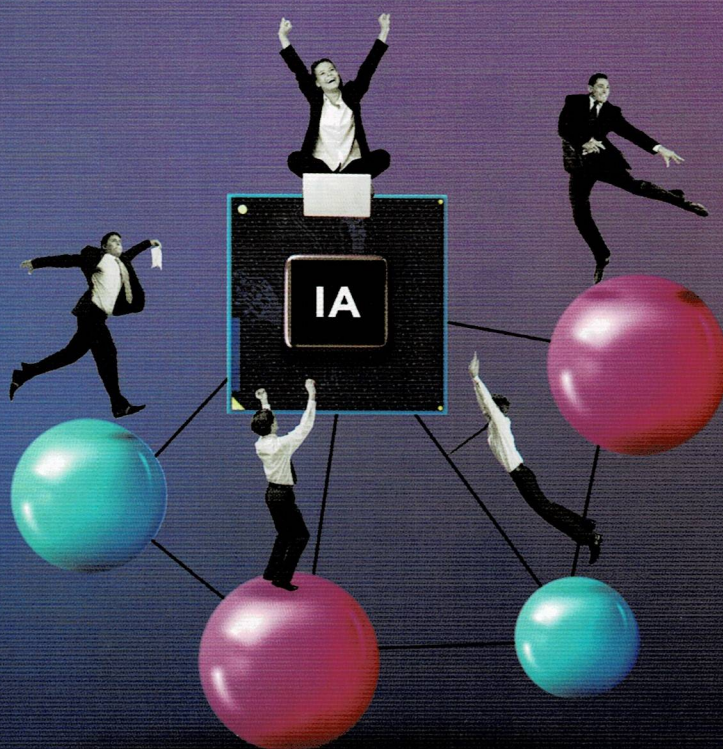
19 MARZO | 8:30 AM | Hotel Pullman de San Isidro



Luis Del Castillo
Director de Recursos
Humanos de Belcorp



Paola Carranco
CEO de Talentlab



Con el auspicio de:



Regístrate aquí:





Fotomontaje

LICENCIAS DE FUNCIONAMIENTO

Los cambios que se cocinan para las ITSE

Tras la tragedia del Real Plaza Trujillo, alcaldes y congresistas ya cocinan propuestas para aumentar las exigencias de las inspecciones técnicas a locales comerciales.

El desplome del techo del patio de comidas del Real Plaza Trujillo —que dejó seis muertos y más de 80 heridos, según cifras oficiales— no sólo desencadenó en la última semana una ola de inspecciones municipales en el país. También ha incentivado a las autoridades a poner la mira sobre las normas que regulan los Certificados de Inspección Técnica de Seguridad en Edificaciones, conocidos como ITSE. Hoy, las municipalidades e incluso bancadas del Congreso empiezan a cocinar ajustes y una reconfiguración de las normativas de seguridad para los establecimientos del país.

El vigente reglamento de Inspecciones Técnicas de Seguridad en Edificaciones se aprobó en 2018 para poner en práctica lo dispuesto por el Decreto Legislativo (DL) 1271, que modificó la Ley Marco de Licencia de Funcionamiento. Entre otros ajustes, dicho reglamento modificó la composición de los equipos de inspección. Redujo el número máximo de profesionales requeridos a tres y eliminó la exigencia de incluir un ingeniero civil o arquitecto en todos los casos.

Según lo establecido por dicho reglamento, las

inspecciones son procesos meramente oculares. Los municipios pueden solicitar documentación, pero su capacidad para verificar la autenticidad es limitada. “El equipo que realiza la ITSE no puede determinar fallas estructurales. No está dentro de las funciones, según la Ley Orgánica

de Municipalidades”, afirma el ingeniero Eduardo Azabache, gerente de Autorización y Control de la Municipalidad de Miraflores.

Tras lo sucedido en Trujillo, el alcalde de Lima Metropolitana, Rafael López Aliaga, anunció el lunes 24,

en conferencia de prensa, que planteará una serie de cambios a las ITSE. El mismo día, en sesión encabezada por el alcalde de Miraflores, Carlos Canales, los burgomaestres de Surquillo, Barranco, Lince y Pueblo Libre acordaron trabajar en un proyecto de ley para que se les restituyan las facultades de supervisión y sanción por incumplimientos normativos en establecimientos comerciales.

Mario Casaretto, en representación de la Municipalidad de Lima, la congresista Norma Yarrow (Renovación Popular) y la decana del Colegio de Arquitectos, Lourdes Giusti, se reunieron simultáneamente en el Congreso para poner en marcha una iniciativa legislativa. Un posible cambio sería el retorno obligatorio de ingenieros civiles y arquitectos a las fiscalizaciones. “Son los que más conocen sobre los dos riesgos más importantes: colapso estructural y riesgo de seguridad ante caso de incendios”, argumenta Giusti. La presencia de un bombero también sería incluida en la inspección. “En edificaciones de alto riesgo, la presencia de un equipo multidisciplinario es necesaria”, afirma el gerente de Gestión Inmobiliaria de BDO Perú, Rafael Gonzales.

Para verificar el estado de los cimientos, además, las propuestas que se trabajan incluirían la exigencia de presentar un certificado de estructuras como garantía de la operatividad de las edificaciones. Ello a fin de complementar la revisión ocular y documental. (TOT)

Se pretende exigir ahora la presentación de un certificado de estructuras al local

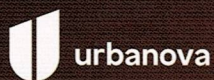
SE

PRÓXIMAMENTE



Uno de los foros más importantes e influyentes de SEMANAeconómica regresa para seguir marcando la pauta de las tendencias que guiarán la gestión humana y la transformación cultural de nuestras organizaciones en este 2025. Súmate a la conversación de los referentes del mercado.

Con el auspicio de:



Suma a tu empresa





TRIBUTARIO

AHORRO RECORTADO

La Sunat acaba de cerrarle la puerta a la posibilidad de que las empresas obtengan tasas más favorables al depreciar sus activos fijos cuando pagan el Impuesto a la Renta (IR). A fines de enero, la autoridad tributaria absolvió la consulta de un contribuyente y emitió un informe en el que concluyó que los activos fijos no pueden ser depreciados bajo los lineamientos de la Norma Internacional de

Contabilidad (NIC) 16.

La tasa de depreciación anual determina la cantidad de dinero que una empresa puede deducir de su pago anual del IR y con ello generar un ahorro tributario. La NIC –que regula la información que una empresa debe consignar en sus estados financieros– establece que los activos fijos pueden ser depreciados de forma independiente, lo que permite aplicar tasas diferenciadas. En el caso de los edificios no industriales y construcciones, el tope máximo es de 5%, mientras que el mobiliario, la maquinaria y los equipos de oficina tienen un

límite de 10%. La tasa para los vehículos de transporte terrestre, equipos tecnológicos y otros es mayor al 20%.

La Sunat, sin embargo, no admite la depreciación con tasas diferenciadas. En opinión de la autoridad, si una empresa cuenta con mobiliario, vehículos, maquinaria o herramientas específicas (como motores o hélices), debe depreciar todos los activos en conjunto aplicando la tasa más baja.

En su informe, la Sunat remarca que la legislación del IR no regula específicamente la depreciación particular de activos fijos y, por lo tanto, no es posible proceder según lo establecido por la NIC. “A pesar de que la norma contable exige la separación de los componentes, la Sunat dice que no puede permitirlo. La

normativa tributaria en el Perú no se actualizó al mismo ritmo que la ley contable”, explica Leonardo López, socio de Hernández y Cía.

No depreciar según lo dispuesto por la Sunat podría acarrear una multa para las empresas. “Esta asciende al 50% del tributo omitido”, recuerda Camilo Maruy, socio de Rebaza, Alcázar & de las Casas. Pero los potenciales desbalances pueden prevenirse.

“Cuando las empresas cierran sus libros anuales, tendrán que ser más minuciosas en determinar cuál es la tasa con la que se ajustará el IR. Eso tomará un mayor esfuerzo, dependiendo del tamaño de la empresa”, observa el socio de Philippi Prietocarri-zosa Ferrero DU & Uría, Dante Sanguinetti. (JM)

Las empresas deberán ser más minuciosas en el cálculo de la tasa de IR

SEMANAeconómica

Sumamos nuevas voces al mejor análisis



Finanzas

Javier Ichazo
CEO de Mibanco Perú
y líder de Microfinanzas
de Credicorp



Negocios

Rubén Sánchez
CEO del Grupo San Antonio



Innovación

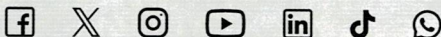
Jurgita Šarkovaitė
Customer Success Director
de Neo Consulting



Desarrollo profesional

María Paz Oliva
Co-fundadora de MBA Perú
y assistant vice president
de Citi en Nueva York

Síguenos en:



SE

PRÓXIMAMENTE



Por quinto año consecutivo, el **Club de la Sostenibilidad** impulsará y visibilizará el avance de las más importantes empresas peruanas en la ruta del desarrollo sostenible. Únete y conoce de cerca las estrategias ambientales, sociales y de gobernanza de los líderes del mercado.

Con el auspicio de:

BBVA



VEOLIA

Suma a tu empresa



ESPECIAL

AUTOS



- Las firmas y modelos que están **marcando la demanda vehicular en el país**
- Los siguientes pasos de la **apuesta por la electromovilidad**
- Los *drivers* del interés del comprador peruano **por las marcas de autos de lujo**
- Las oportunidades que se abren **para el financiamiento vehicular**

Contacto comercial: publicidad@se.pe

Cierre de publicidad:
19 de marzo

Fecha de publicación:
23 de marzo